

Svenska it-företag är sämst i Europa på att få pengar till projekt inom it. Ändå anses svenska företag som ledande inom området. Det är att skänka bort stora konkurrensfördelar till konkurrenterna.

AV MAYA UUSITALO

Våga söka EU-bidrag!

Etthundrafemtiofyra miljarder kronor ligger bara och väntar på svenska it-företag. Men de ratar pengarna och använder företagets egen kassa till sina projekt i stället. Eller startar inga projekt alls.

- Svenska företag har en misstro mot offentlig finansiering och EU-finansiering i synnerhet, de tror att det är för byråkratiskt att söka. De tror också att det är regionalstöd eller ett "socialbidrag", säger Ulf Castenfors, chef för offentlig finansiering (GIA) vid *Ernst & Young*.

Men då missar företagen något väsentligt eftersom det bara är omkring tio procent av alla stöd som är regionalstöd. De andra nittio procenten är pengar för att få fram den mest innovativa, avancerade och framgångsrika tekniken, produkten eller tjänsten i Europa men även för att stödja sådant som internationalisering och kompetensutveckling.

- Svenska it-företag måste tänka om. Offentliga medel är inte ett tecken på svaghet utan ett bevis på styrka. Om företag vill ha anslag till forskningsprojekt så krävs det att man är ett av de främsta företagen. Det paradoxala är att svenska företag är mycket dåliga på att dra nytta av EU-finansiering, trots att vi all-

mänt är erkända som ledande inom it-området.

Till exempel har ett av programmen, Information Society Technology (IST), som riktar sig till it-industrin, en budget på 35 miljarder kronor på tre år. Och de pengarna delas ut till svensk it-industri.

- Det som är tragiskt är att om svenska företag är så duktiga på it som vi tror att vi är - varför söker vi inte dessa anslag? Vi skulle naturligtvis få mycket pengar därifrån, säger Ulf Castenfors, som under flera år har haft seminarier och föredrag

för att få svenska it-företag att få upp intresset för offentlig finansiering.

Missat viktigt stöd

Att andra länder i stället söker anslagen innebär naturligtvis en konkurrensnackdel för de svenska it-företagen.

Svenska företag har helt enkelt missat en väldigt viktig form till finansiering, det offentliga kapitalet. Det handlar inte alltid om bidrag, det kan också var lån eller olika typer av garantier. Det gäller inte bara EU-stöd, det finns även offentlig finansiering i Sverige och Norden också.

- Det behövs inte alltid just EU-stöd, det kanske finns bättre stöd att få på närmare håll. Men man är dåliga på att

söka alla offentliga former av stöd, säger Ulf Castenfors.

En annan missuppfattning är att EU-stöd är en form av riskkapital. Men till skillnad från riskkapital som hjälper företaget att överleva är alltså

EU-stödet framtaget för att utveckla produkter, teknik och tjänster i framkant. Det fina i kråksången är att det inte finns några begränsningar på företagets eller projektets storlek. Däremot måste →

TIPS Checklistan innan du söker EU-medel

Ulf Castenfors råd till företagare innan man startar processen med att söka anslag:

1. Se offentlig finansiering som en ny typ av finansiering som finns och som bör utnyttjas. Se offentlig finansiering som en belöning för styrka i stället för ett tecken på svaghet. EU-medlens syfte är att utveckla innovationer, inte att hålla svaga företag under armarna.
2. Använd dig av kompetenta rådgivare med överblick inom EU-finansiering. I dag finns det ett fåtal specialiserade företag som arbetar med den här typen av finansiering. Ofta har också de större revisionsbyråerna EU-avdelningar med specialister. De erbjuder bland annat rådgivning, att hitta rätt program, hjälp med ansökningar samt rapporter och strategier om offentlig finansiering.
3. För att kunna söka offentlig finansiering ska du koncentrera dig på projekt. Alla EU-medel riktas till projektfinansiering inom olika områden, inte till företagsfinansiering.
4. Tänk igenom vad det är för projekt företaget vill genomföra och besvara följande frågor: Varför ska företaget genomföra projektet? Hur var det tänkt att genomföras? När ska det göras - under vilken tidsperiod? Vad kostar det? Med vem ska det göras - ska företaget ha samarbetspartners?
5. Sök inte medel baserat på vilka anslag som finns, sök medel efter att företaget har funderat på eller fattat beslut på affärsmässiga och ekonomiskt trovärdiga grunder att genomföra ett visst projekt.
6. Storleken på företaget spelar ingen roll. Vissa anslag går bara till SME-företag, andra bara till stora företag. Det är inte storleken på företaget som avgör utan projektets innehåll och form samt om företaget har en finansiell stabilitet i förhållande till sin storlek.

tjänsten eller produkten tillföra något för att lösa ett problem eller liknande, och företagaren måste visa hur man hade tänkt tjäna pengar på produkten eller vinsten. Fritt fram för småföretag alltså, många program är till enbart för småföretagarna.

Stöd upp till 50 %

EU ger inget nyföretagarstöd.

Eftersom EU-medel inte är startbidrag är det inte lätt för nystartade företag att få EU-medel. Det är också mer krävande att få stöd från EU än att få pengar i Sverige.

- Pengarna är inte till för att hjälpa företag att överleva, det gör riskkapital. Det är en stor skillnad, riskkapitalet går in i bolaget, vad man sedan gör med pengarna är mer sekundärt. Vi arbetar med projekt-fokuserad finansiering. Man tittar på enskilda investeringar som företag gör, säger Ulf Castenfors.

Företaget måste alltså ha en finansiell stabilitet för att orka genomföra projektet, annars får man inga pengar. De många avknoppningsföretag som satsar på att utveckla en

produkt kan dock få stöd till sitt utvecklingsprojekt till 50 procent.

- Den här typen av finansiering går ofta hand i hand med riskkapital. Om ett företag har kapitalbehov på tio miljoner kronor och hälften är till för att finansiera ett forskningsprojekt kan man få bidrag till detta. Riskkapitalisten behöver inte stödja själva forskningen utan bara företaget, säger Castenfors och fortsätter:

- Det är en skillnad i fokus, vi fokuserar bara på projekt medan riskkapitalet fokuserar på företaget.

En generell grundregel är att maximalt 50 procent av projektet kan finansieras. Det är för att EU vill undvika att slå sönder konkurrensen på marknaden.

- Det är ett sätt att balansera olika nyttor - man vill hjälpa företag som tar stora risker. Så oavsett om du ska utveckla nya tekniker, en ny produkt eller demonstrera en prototyp som du inte vet om den kommer att fungera i fullskalig produktion, eller bygga en fabrik i Ryssland, eller börja sälja någonting i Ryss-



Det finns inte en enda kostnad, investering eller projekt som inte någonstans har ett stödprogram som matchar.

ULF CASTENFORS,
ERNST & YOUNG

land, är allting som företag gör utöver det vanliga en risk. Och har man en risk blir man belönad av offentliga myndigheter, säger han.

Det finns tusentals program och för den enskilde företagaren är det mycket svårt att ha överblick.

- I vårt företag är vi 500 per-

soner med ett kontor i Bryssel som bara jobbar med det här. Även om vi är så många kan vi inte hålla koll på alla, särskilt inte nyanserna och alla förändringar i programmen. Alla program har ju ett politiskt syfte och en handläggare som tolkar regelverket, och den tolkningen varierar mellan myndigheter och människor, säger Ulf Castenfors.

Rätt storlek viktigt

I princip är allt stödberättigat. Men det gäller att ha rätt storlek på företaget, finnas på rätt geografisk plats och vid rätt tidpunkt. Det är här konsulterna kommer in i bilden. Det finns i dag en handfull företag i Sverige som har rådgivning och lotsar svenska företag genom EU-djungeln.

- Det finns inte en enda kostnad, investering eller projekt som inte någonstans har ett stödprogram som matchar.

Men det är bara det att det finns en baksida. Baksidan är att någon annan kan få stöd för samma projekt, men inte just ditt företag eftersom det har inte rätta betingelser för att berättiga till stödet. Omvänt finns det många projekt som kunde ha fått bidrag om man bara hade sökt.

- Jag är helt övertygad om att det i många svenska företag finns projekt som hade kunnat finansieras. Det är bara det att man inte känner till möjligheterna. Man tror ofta att det är alldeles för byråkratiskt att söka bidrag, säger Ulf Castenfors.

Men hur vet då en företagare om hans projekt är berättigat?

- Det finns olika sätt, eftersom det är så komplext. Oavsett om man går till oss eller konkurrenterna behöver man rådgivning snabbt. Får vi en projektbeskrivning kan vi ganska snabbt säga om vi tror att det här är aktuellt eller inte. Vi tittar ofta igenom projektet kostnadsfritt, sedan kan man ta en diskussion. I

Så söker du EU-medel på smartast sätt

TIPS

► Du kan söka finansiering för investeringar och projekt inom en rad områden. Här följer några exempel: it, utrustning, produkt- och tjänsteutveckling, miljö, energi, forskning och utveckling, maskiner, kompetensutveckling.

► Alla medel är inte direkta bidrag utan det kan också vara lån för att finansiera projekt.

► Det finns många program som enbart riktar sig till små- och medelstora företag.

► I genomsnitt kan företag få ett bidrag på 50 procent av den planerade kostnaden för projektet eftersom EU vill undvika att slå sönder konkurrensen på marknaden.

► Just nu finns det en rad strukturfonder som har upprättats för företag som tänker etablera verksamhet i Baltikum, Polen, Tjeckien, Ungern och andra östländer.

► Man kan också söka lån till förstudier inför en utlandsetablering utanför EU och EFTA genom Nordiska Projektexportfonden.

► EU:s femte ramprogram för forskning och

utveckling, Information Society Technology (IST) är det största programmet med en budget på 35 miljarder kronor som delas ut inom olika program.

► I det sjätte ramprogrammet för forskning och utveckling (läs produktutveckling och tjänster) finns en budget på 157 miljarder kronor. De mest prioriterade är bioteknik och it som tillsammans har en budget på 54 miljarder kronor.

► Andra program inom it-området är eTEN för lansering av e-tjänster. Där ska bidrag delas ut till projekt som stöder införandet av trans-europeiska elektroniska tjänster inom olika områden, till exempel är tillgång till offentliga tjänster, delaktighet i it-samhället för utsatta grupper, e-tjänster för små- och medelstora företag, e-lärande samt trygghets- och säkerhetsfrågor rörande e-handel.

► Ett annat program är e-Content som handlar om olika sätt att stödja hur man får ut offentlig information till medborgarna via internet och databaser.

annat fall är det ganska komplicerat, man måste ha ganska stor kunskap om programmen och det är onödigt att företag själva lär sig när det finns rådgivning att få. Det är som all annan rådgivning som revisorer och skattekonsulter, säger Ulf Castenfors.

Det finns tre huvudkriterier för företag som vill söka EU-anslag. Det första är företaget.

Hur ser det ut? Vilken storlek har företaget och hur ser dess ekonomi ut? Faktum är att många program riktar sig enbart till små och medelstora företag. Å andra sidan är det ibland en fördel att vara stort företag, eftersom forskningsprojekt med hundra miljoner i budget inte troligtvis anslås till ett tvåmansföretag.

Säljande ansökan

Det andra är geografien, vilket är det mest kända kriteriet.

TIPS

Hitta EU-medel på internet

Här är ett urval av några länkar för att läsa mer om de olika EU-programmen.

- ▶ EU-kommissionen:

europa.eu.int/index_sv.htm

- ▶ EU/FoU-rådet arbetar med att främja svenskt deltagande i EU:s ramprogram och information och rådgivning om EU:s sjätte ramprogram:

www.eufou.se

- ▶ Nutek ger allmän information om EU:s strukturfonder och har en guide över EU-stöd för företag:

www.nutek.se/

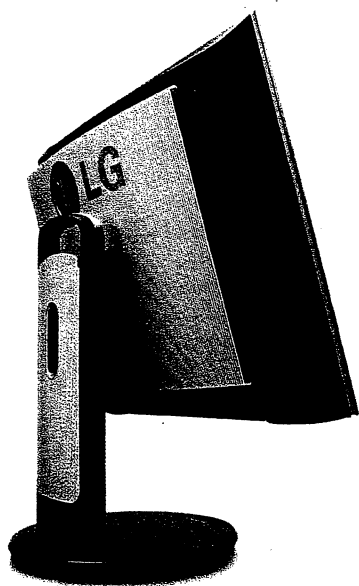
För infrastrukturinvesteringar, som att bygga en fabrik eller anställa folk eller något annat i projekt i ett stödområde är det lättare att få anslag. Stödområden motsvaras ofta av våra glesbygdsområden.

Det tredje kriteriet är själva ansökan. Hur presenterar man projektet för stödgivaren?

Det kan ta tid att definiera innehåll och kostnader så att projektets innehåll och ramar överensstämmer med programmens. Ibland handlar det bara om att ändra perspektiv men att få ut samma resultat ändå. Ansökan måste vara säljande och stämma överens med vad EU-kommissionen

vill veta och höra.

Trots kriterier och byråkrati är det inte så svårt att söka medel till företagets projekt. Till exempel tittar många företag just nu på en etablering i Baltikum. Men frågan är hur många svenska it-företag som har tänkt söka medel ur EU:s strukturfonder för det. ●



Bakdel som väcker din nyfikenhet

FLATRON L1730B

Den nya 30-serien från LG tilltalar dig som uppskattar både vacker design och innovativ teknik. Bredden av modeller gör den lämplig för alla typer av användare, gemensamt är den höga bildkvaliteten samt estetiska och ergonomiska designen. Alla kablar och kontakter på baksidan göms bakom ett diskret hölje och en smart utformad fot ser även till att dessa leds ut prydligt och samlat.

L1930P kommer fullmatad med en finesser:

- Lightview
- Höj- och sänkbar fot
- USB och DVI-ingång

Allt detta tillsammans med den förbättrade panelen som erbjuder högre ljusstarka och kontrast gör skärmen till en fröjd för ögat.



www.lgenordic.com